

LICENCE GESTION

Parcours Commerce, Vente et Web-marketing

Informations pratiques

**UFA Lycée Jean Rose
(en partenariat avec le CNAM)**
20 rue de Chaâge
77100 Meaux
Pour tout renseignement,
vous pouvez contacter :
Véronique Deneufbourg
ufa.jeanrose@ecm-meaux.fr
01 60 09 62 64

**UFA Lycée Saint-Aspais
(en partenariat avec le CNAM)**
36 rue St Barthélemy -
CS 20179
77007 Melun
Pour tout renseignement,
vous pouvez contacter :
alternance@lycee-st-aspais.org
01 60 56 59 59

**UFA Lycée Saint-Charles
(en partenariat avec le CNAM)**
2, rue G Anthonioz de Gaulle
91200 Athis Mons
Pour tout renseignement,
vous pouvez contacter :
steil@scharles.net
01 60 48 71 17

Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale. Pour plus d'informations, contactez, notre référent handicap : contact@cerfal.fr

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat). L'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation.

Objectifs de la formation

Acquisition des connaissances globales liées à l'environnement économique de l'entreprise.
Mise en œuvre des techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion).
Contribution à des activités de développement de projets, intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Caractéristiques de la formation

Enseignements professionnels :
Veille stratégique et concurrentielle.
Négociation et management des forces de vente : approfondissements, management des organisations, marketing électronique, marketing digital, initiation à la gestion de la relation client.
Politiques et stratégies économiques dans le monde global.

Enseignements généraux :

Règles générales du droit des contrats.
Comptabilité et contrôle de gestion.
Anglais professionnel.
Communication professionnelle.

Méthodes mobilisées

Un enseignement en face à face, des travaux de groupe et des études de cas.

Modalités d'évaluation

Évaluation continue en cours de formation et soutenance.

Métiers et lieux d'activités

Débouchés professionnels :

Responsable de la relation client, Manager d'un centre de profit, Chef de produit, Chef de projet, Responsable commercial, Commerçant franchisé, Ingénieur des ventes.

Secteurs d'activités :

Commerce distribution et services, entreprises employant des forces de vente sédentaires ou itinérantes, internes ou externes (quelle que soit leur activité).

Conditions d'admission

Être titulaire d'un Bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau 5, aux personnes ayant validé une L2, une licence DEG soit 120 crédits ECTS, ou aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (sous certaines conditions).

Rentrée

Début septembre

Durée

Contrat d'apprentissage de **1 an**

Rythme de l'alternance

2 jours école / 3 jours entreprise

Suite de parcours post diplôme

Master spécialisé vente, commerce et marketing
Ecole de Commerce et Management

Equivalence ECTS

180 ECTS